

עם כל הכבוד ללקוח

הגישה הרווחת בקרב עורכי הדין רואה את חובת הנאמנות ללקוח כחובה החשובה ביותר. זוהי גישה שגויה משום שכללי האתיקה המקצועית קובעים שאין לתת לחובה זו עדיפות על פני חובות נאמנות אחרות החלות על עורכי הדין. יש להלך בזהירות בנתיבי הנאמנות ולאזן כראוי בין החובה ללקוח לבין החובה כלפי בית המשפט והחברה

לימור זר-גוטמן

כלפי בית המשפט) ונאמנות לאינטרסים שלו עצמו. שלוש הנאמנויות ניצבות על מישור שווה ואין כל היררכיה קבועה שבה חובה מסוימת עליונה תמיד לאחרות. השאיפה היא להרמוניה בין שלוש הנאמנויות, אך פעמים רבות התנגשות היא בלתי נמנעת עד שהיא הופכת לאינהרנטית לתפקיד עורך הדין. הצורך המתמיד לאזן בין שלוש הנאמנויות המתנגדות הוא שהופך את מקצוע עריכת הדין למיוחד מן הצד האחד, אך קשה לביצוע מן הצד השני. הפרופסיה כולה ועורך הדין בפרט נדרשים לתפקד תחת ההתנגשות והאיזון המתמיד הנדרש ממנה.

כללי ההתנהגות המחייבים את עורכי הדין בי-

שראל בנויים על איזון בין שלוש החובות האלו. כך לדר גמה, כלל 34 לכללי האתיקה מטיל על עורך הדין את החובה שלא להטעות בידועין את בית המשפט. הכלל מאזן בין החובה כלפי הלקוח לחובה כלפי החברה (ובכללה החברה בה כלפי בית המשפט) באופן שהחובה כלפי החברה ובית המשפט גוברת על החובה כלפי הלקוח. דוגמה נוספת

חובת הנאמנות ללקוח קבועה בסעיף 54 לחוק לשכת עורכי הדין ובכלל 2 לכללי האתיקה. שתי ההוראות מדברות על חובת עורך הדין לייצג את לקוחו בנאמנות ובמסירות. זוהי טלאולוגיה שאינה מלמדת אותנו דבר על תוכנה של חובת הנאמנות. אם נשווה הוראות אלו לכלל 1.2 בכללי האתיקה המומלצים בארצות הברית המגדיר את חובת הנאמנות ללקוח, נראה מיד את החסר הרב אצלנו. כך לדוגמה אחד מסעיפי הכלל בארצות הברית מציין שחובת הנאמנות ללקוח לעולם אין בה הפרה של החוק. אין לי ספק שגם בישראל לא תשמש חובת הנאמנות צידוק להפרה של החוק בידי עורך הדין, אך ראוי שהדבר יופיע מפרשות בחוק עצמו.

כדי לדעת מהי חובת הנאמנות ללקוח יש להבין תחילה שזו אינה החובה היחידה או החשובה ביותר החלה על עורך הדין הואיל ועורך הדין פועל בתוך מתחם של שלוש נאמנויות שוות החלות עליו ויש לאזן ביניהן תמיד: נאמנות ללקוח, נאמנות לחברה (המוכרת יותר כחובה



ד"ר לימור זר-גוטמן, ראש המרכז לאתיקה ואחריות מקצועית של עורכי דין ע"ש דיויד וינר ז"ל, המסלול האקדמי המכללה למינהל

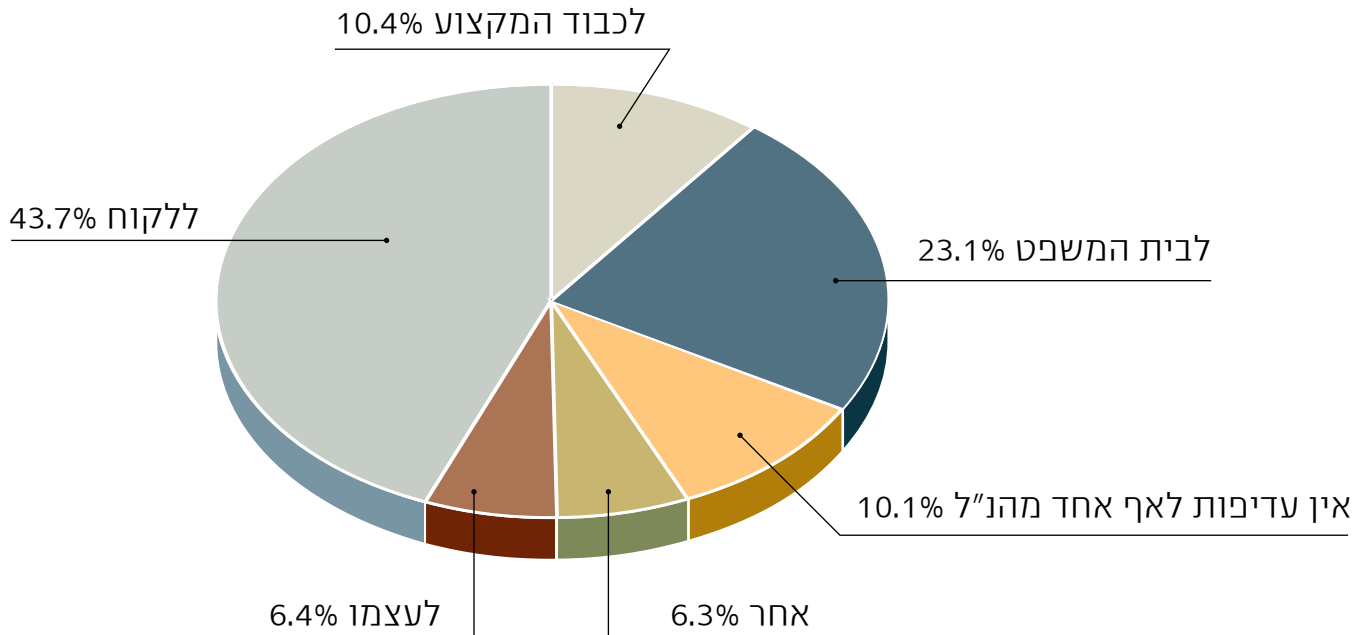
עורך דין המקפיד להעלות כל בקשה אפשרית באריכות יתר כדי להביא להתמשכות ההליכים מקיים את נאמנותו ללקוח אך מפר את נאמנותו לחברה, בשל הנזק שהוא גורם לצד שכנגד ובשל בזבוז זמנו היקר של בית המשפט



בשנת 2007 בעקבות שינוי החוק שם שאיפשר לראי-
שונה למשרד עורכי דין להיות בבעלות גם מי שאינו
עורך דין. במסמכים של Slater & Gordon Lawyers
שאושרו על ידי הבורסה נאמר שהחובה הראשונה
של חברת עורכי הדין המונפקת היא לבית המשפט,
החובה השנייה היא ללקוח ורק החובה השלישית
היא לבעלי המניות – חובה שבחברה ציבורית רגי-
לה אמורה להיות הראשונה. חשוב לציין שעד היום
פועלת החברה תחת החובה כלפי בית המשפט כחרי-

היא כלל 19 המטיל על עורך הדין את החובה לשי-
מור בסוד מידע שהגיע אליו במסגרת יחסי עורך דין
לקוח. כלל זה מבטא איזון בין החובה כלפי הלקוח
לחובה כלפי החברה (הצורך בגילוי המידע) באופן
שהחובה כלפי הלקוח גוברת.
את הביטוי המפתיע ביותר לאיזון בין נאמנויות
עורך הדין ניתן כנראה למצוא במסמכי ההקמה של
משרד עורכי הדין הראשון בעולם שהונפק בבורסה
והפך לחברה ציבורית. הדבר התרחש באוסטרליה

למי קודמת המחויבות של עורך הדין?



הדומיננטית לעריכת דין", מעשי עורך הדין צריכים לקיים שני תנאים כדי שייחשבו להתנהגות אתית ראויה: הראשון הוא לשרת אינטרס של הלקוח והשני הוא להיות במסגרת החוק. במעשיו של עורך הדין לא דבק רבב משפטי ומוסרי כל עוד פעל לטובת הלקוח ובמסגרת החוק כיוון שאינו אחראי למטרות הלקוח ואינו קשור לתוצאות מעשי הלקוח. עורך הדין עוזר ללקוח להשיג את מטרותיו ללא קשר לתוכנן ובשימוש בכל אמצעי חוקי שיידרש. היבט זה ידוע כעיקרון של "אי נשיאה באחריות" (non-accountability) ויש בו כדי להסביר מדוע הגישה הדומיננטית קוסמת מאוד לעורכי דין. על פי גישה זו אין עורכי הדין צריכים להתחשב באינטרסים של צד שלישי או של הציבור אם אינם חלק מהחוק. גם אם ההתעלמות מאינטרסים חברתיים גרמה לנזק, הרי שעורך הדין אינו אחראי לו.

דוגמה בולטת להתנהגות לפי הגישה הדומיננטית מספקים עורכי הדין שייצגו את חברות הטבק בארצות הברית וסייעו להסתיר מידע חיוני מהציבור לאורך שנים בטקטיקות משפטיות שונות. המידע החיוני עסק בנזק הרב שנגרם מעישון סיגריות. הסתרת המידע איפשרה ללקוחות – חברות הטבק

בתה הראשונה בהצלחה רבה בלי לפגוע ברווחים; החברה גדלה מ-461 עובדים ליותר מ-1,000 בשנה האחרונה, התרחבה ורכשה משרדי עורכי דין רבים בכל רחבי אוסטרליה ולאחרונה גם באנגליה. במחקר שערכתי עם ד"ר אייל כתבן התבקשו עורכי הדין לבחור מתוך כמה אפשרויות את התשובה לשאלה הזאת: "לדעתך, למי קודמת המחויבות של עורך הדין?". הגרף שלעיל מראה את התפלגות התשובות.

האתיקה המקצועית והכללים המחייבים עורכי דין מורים שרק התשובה "אין עדיפות לאף אחת מהחובות" היא התשובה הנכונה. כפי שניתן לראות בגרף, רק עשרה אחוזים מהמשיבים בחרו בתשובה זו. הרוב המכריע של עורכי הדין הנשאלים (43.7%) השיבו שהחובה כלפי הלקוח היא העדיפה. תשובה זו מעידה שהגישה הרווחת בקרב עורכי הדין היא הגישה הרואה את חובת הנאמנות ללקוח כחובה החשובה ביותר. תוצאה זו אינה מפתיעה; היא תואמת לתוצאות של מחקרים אחרים שנערכו בעיקר בארצות הברית והראו שהגישה הדומיננטית בקרב עורכי הדין רואה את החובה כלפי הלקוח כחובה החשובה ביותר. לפי גישה זו, המכונה בספרות "הגישה

– להמשיך לגרוף רווחים בסך מיליוני דולרים, אך הובילה לנזק בריאותי רחב היקף לכלל הציבור (מע־שנים ולא מעשנים). דוגמה נוספת נפוצה יותר היא התדיינות בבית משפט שבה מקפיד עורך הדין להעלות כל בקשה אפשרית באריכות יתר – ורובן נדחות על ידי בית המשפט – כדי להביא להתמשכות ההליכים כפי שרוצה הלקוח מסיבות שונות. עורך הדין המגיש בקשות אלו מקיים את נאמנותו ללקוח אך מפר את נאמנותו לחברה בשל הנזק שהוא גורם לצד שכנגד הנאלץ לשלם שכר גבוה יותר לעורכי הדין שלו, החייבים להגיב לכל בקשה, ובשל בזבוז זמנו היקר של בית המשפט.

הגישה הדומיננטית הרווחת בקרב עורכי הדין היא שגויה והואיל ואינה מאזנת בין החובה כלפי הלקוח ובין החובה כלפי החברה, אלא גורסת שהראשונה עדיפה תמיד ובהכרח. אין ספק שדרך של איזון בין החובות היא פחות נוחה ויותר קשה להפעלה משום שהיא מחייבת את עורך הדין להתחשב גם בחובה כלפי החברה ובכללה באינטרסים חברתיים. לעומתה בגישה הדומיננטית צריך עורך הדין להתחשב רק באינטרס של הלקוח כל עוד הוא בגדר החוק.

אלא שעורכי דין רגילים להתמודד כל העת במצב

בים המצריכים בחינת שיקולים לכאן ולכאן ואיזון ביניהם. תחומי משפט שונים כגון זכויות אדם או עוולת הרשלנות בנויים על הפעלת שיקול דעת, ולא שונה מהם האתיקה המקצועית. כפי שעורכי הדין מפעילים שיקול דעת ומתמודדים בהצלחה עם איזונים אלו, עליהם להתמודד עם האיזונים בין החובות השונות המוטלות עליהם במסגרת האתיקה המקצועית.

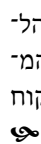
האיזון הראוי בין החובה כלפי הלקוח לחובה כלפי החברה צריך להוביל לשינוי מהותי במובנה של חובת הנאמנות ללקוח – לא עוד ייצוג דווקני וממוקד לקוח שאין בצידו נשיאה באחריות המשפטית והמוסרית למעשי עורך הדין ולתוצאתם, אלא ייצוג המשרת

את אינטרס הלקוח ואת אינטרס החברה; ייצוג שבו נושא עורך הדין באחריות משפטית ומוסרית למעשיו ולכן אינו מתפקד כחרב להשכיר בידי הלקוח; ייצוג שאינו נעצר רק בגבול החוק אלא לפניו, ולכן אינו מוביל לפגיעה באינטרסים חברתיים.

עריכת דין הכפופה לא רק לאינטרס הלקוח אלא גם לחובתה כלפי בית המשפט והחברה אינה יכולה לצדד רק בלקוח אלא מובילה בהכרח לנשיאה באחריות משפטית ומוסרית של עורכי הדין לפעולות שנקטו לטובת הלקוח ולתוצאותיהן. כך לדוגמה, עורכי הדין של חברות הטבק היו צריכים להתחשב בנזק האדיר שגרמו לציבור פעולות הסתרת המידע בדבר הנזק שנגרם מעישון סיגריות, ולאור זאת להימנע מפעולות אלו אף שקידמו את אינטרס הלקוח. עורכי דין אלו אינם יכולים להסתתר מאחורי חובת הנאמנות ללקוח ולטעון שכל פעולתם נועדה לשרת את אינטרס הלקוח בלי להפר את החוק. הדרישה מעורכי דין אלו תהיה לאזן את חובתם כלפי הלקוח עם חובתם כלפי החברה, מה שיוביל לחובתם המקצועית להתחשב גם באינטרסים של צדדים שלישיים מוגדרים ושל הציבור ככלל ולהימנע מלגרום להם נזק.

דוגמה לאיזון ראוי שכבר מבוצע בפועל היא הטלת אחריות משפטית על עורכי דין כלפי צד שכנגד שאינו מיוצג. במצבים אלו – כך הכירה הפסיקה בישראל בהתבסס על עוולת הרשלנות – בחובתו המקצועית של עורך הדין נכללת חובת גילוי רחבה למדי לצד שכנגד בלתי מיוצג, הגם שיש בגילוי כדי לצמצם את חובת הנאמנות ללקוח (למשל, ע"א 6645/00 עו"ד ערד נ' ז'אק, פ"ד נו(5) 365; ע"א 2625/02 עו"ד סילביו נ' דורנבאום (פורסם במאגרים האלקטרוניים)).

לסיכום, על עורכי הדין להבין שהחובה כלפי הלקוח אינה חובתם היחידה והעדיפה. האתיקה המקצועית דורשת מהם לאזן כראוי בין החובה ללקוח לחובה כלפי בית המשפט והחברה.



יש להוביל לשינוי מהותי במובנה של חובת הנאמנות ללקוח – לא עוד ייצוג דווקני וממוקד לקוח שאין בצידו נשיאה באחריות המשפטית והמוסרית למעשי עורך הדין ולתוצאתם, אלא ייצוג שבו נושא עורך הדין באחריות משפטית ומוסרית למעשיו